

SP GROUPS GENERALFORSAMLING 2024

25. april 2024

Slide 1: Velkommen til Generalforsamling 2024

Hans Wilhelm Schur

Jeg vil gerne på bestyrelsens vegne byde velkommen til generalforsamling i SP Group. Tak, fordi I har taget jer tid til at være med! Takken går både til jer, der deltager fysisk i mødet her i Langeskov – og til jer, der følger den direkte transmission via Aktionærportalen, eller som ser transmissionen senere.

Vi har set frem til at fortælle om SP Groups resultater og planer. Vanen tro deler adm. direktør Frank Gad og jeg den opgave. Men inden vi kommer dertil, skal vi have udpeget en dirigent og konstateret mødets lovlighed.

Slide 2: Generalforsamlingens dirigent

Bestyrelsen har igen i år udpeget advokat Henrik Ottosen som dirigent. Henrik er partner i Dahl Advokatpartnerselskab, og han er en meget rutineret dirigent på de børsnoterede selskabers generalforsamlinger. Værsgodt til Henrik.

Ordet til Dirigenten

Slide 3: Dagsorden

Slide 4: Bestyrelsens beretning - Bestyrelsesformand Hans Wilhelm Schur

Slide 5: Hovedpunkter i 2023

Hans Wilhelm Schur

Overskriften på 2023 blev – som vi skriver i årsrapporten – ”et år med opbremsning”. Vi nåede ikke de resultater, vi havde ventet, fordi efterspørgslen fra kunderne bremsede op.

Vi undervurderede effekten af de stigende renter, som fik den økonomiske aktivitet i verden til at gå ned. Kunderne valgte at reducere deres varelagre, og de udskød nye projekter og satte planlagte investeringer på hold. Og som et ekstra minus påvirkede de høje renter også vores egne renteudgifter.

Krigen i Ukraine, geopolitisk uro og høje energipriser spillede også en rolle. Vi planlagde i forventning om vækst og fremgang, men i stedet måtte vi tilpasse organisationen og tage afsked med 5% af medarbejderne.

Facit blev et lille fald i omsætningen og et lidt større fald i indtjeningen. Men så var det heller ikke værre, havde jeg nær sagt. Salg og driftsindtjening var det næstbedste i SP Groups historie, og resultatet før skat var det tredjebedste nogensinde. Vi tjente mere end 200 mio. kr. før skat i et udfordrende marked. Det er ikke så ikke ringe endda. Men vi havde håbet på mere.

Slide 6: Salg af egne produkter

Et af de områder, hvor vi mærkede faldet i omsætningen, var på vores egne produkter med egne varemærker.

Der var godt nok vækst i flere produktkategorier – for eksempel TPI's ventilations-komponenter, SP Medicals guidewires, medicinske emballager fra MedicoPack, industrielle standardkomponenter og produkter til den maritime industri. Men modsat så vi et fald i salget af især Ergomats løsninger.

Det samlede salg af egne produkter faldt 12%. Men det får os nu ikke til at ryste på hånden. Egne produkter har de senere år været en vigtig drivkraft i SP Groups fremgang, og egne produkter vil fortsat være et strategisk fokusområde. Marginerne på egne produkter er nemlig højere end på langt de fleste af de produkter, vi fremstiller som underleverandør.

Over de seneste 10 år har vi firedoblet salget af egne produkter, og egne produkter udgjorde knap en fjerdedel af koncernens omsætning sidste år. Vi vil gerne øge den andel, både gennem egenudvikling og målrettede opkøb.

Slide 7: Salg til fokusindustrier

Salget til cleantech-industrien steg sidste år 8%, og sektoren aftog 31% af SP Groups samlede salg. Cleantech er løsninger til isolering, energibesparelse, røgrensning, vandrensning, Power-to-X anlæg, vindmøller med mere.

De store vindmølleproducenter har i et par år haft modvind i form af stigende omkostninger, logistiske udfordringer, politisk usikkerhed og langstrakte godkendelser af nye sites. Vi tror fuldt og fast på, at de problemer er midlertidige og *ikke* strukturelle. Når det er sagt, så skal vi virkelig passe på, så overregulering ikke bremser opstilling af nye møller. Hvis Europa skal være uafhængig af russisk energi, skal der ske en massiv opstilling af vindmøller, både til lands og til vands. Derfor vil vindmøllesektoren komme stærkt igen. Hvis ikke allerede i 2024, så i hvert fald i 2025.

Vores største kundegruppe var Healthcare - sundhed. Den omfatter blandt andet belægning af instrumenter til operationer, ergonomi, medicinske hjælpemidler og engangsudstyr, emballager til injektions-og infusions-terapi samt guidewires. Selv om salget til Healthcare-kunder faldt 3%, tegnede sektoren sig for 33% af SP Groups omsætning.

Den tredjestørste kundegruppe var det, vi kalder "Food-related" – det er fødevarerproducenter og leverandører til fødevarerindustrien. De stod for 12% af omsætningen. Endelig gik 5% af salget til kunder i Automotive – det er rullende materiel – og 18% til kunder i andre krævende industrier.

Healthcare, cleantech og food-related udgjorde samlet 76% af omsætningen. Det er de 3 sektorer, vi fokuserer på strategisk. Det er de 3 sektorer, vi især udvikler nye løsninger til. Fra år til år kan der godt være udsving i salget til de 3 sektorer, men fundamentalt set er de i vækst, drevet af stærke megatrends: Befolkningerne lever længere og har behov for mere pleje i flere år. Der er et stort behov for at accelerere den grønne omstilling for at begrænse den globale opvarmning. Og de voksende befolkninger skal have sunde og gode fødevarer!

Slide 8: Globalt fokus

Lad mig afslutte denne overflyvning over salg og kunder med det geografiske split: 29% af omsætningen kom fra danske kunder, 49% fra kunder i øvrige Europa, 8% fra Asien og 14% fra Nord- og Sydamerika. Det er en fornuftig spredning, om end vi fortsat gerne vil øge andelen af salget uden for Danmark.

Vi servicerede kunder i 98 lande – 1 land mere end året før. Det var Ukraine, der kom til, men vores afsætning til landet er ganske beskedne. Vi har ingen aktiviteter i Ukraine-krigens andre parter, Rusland og Hviderusland.

Verden over servicerede vi mere end 1.000 kunder. Selv om kunderne købte lidt mindre, end vi havde regnet med, så fastholdt vi alle store kunder, og vi vandt også en række nye kunder. Det er vores indtryk, at kunderne generelt er kommet godt igennem et par udfordrende år, selv om der er forskel på, hvor langt de er nået med at tilpasse sig en ny virkelighed. Rigtig meget handler nu om, at kunderne skal fordøje de ekstra lagre, de opbyggede under Corona-pandemien. Når de er færdige med det, kan de købe mere hos SP Group.

Slide 9: Resultater i 2023 og forventninger til 2024 - Adm. direktør Frank Gad

Med de ord vil jeg give stafetten videre til Frank Gad. Frank vil gennemgå udvalgte hoved- og nøgletal for 2023 samt forventningerne til 2024.

Frank Gad

Slide 10: Hoved- og nøgletal – I

Tak for det. Omsætningen faldt med knap 2% til 2,6 milliarder kr. Både i 1., 2. og 3. kvartal faldt omsætningen, men i 4. kvartal havde vi en mindre organisk vækst. Forhåbentlig et tegn på bedre tider.

Driftsresultatet før af- og nedskrivninger - EBITDA – faldt mere end omsætningen, nemlig med 8% til 441 mio. kr. Faldet skyldes dels den lavere top-linje, dels ændringer af produktmixet, hvor egne produkter med bedre marginer ikke fyldte så meget. Desuden havde vi store udgifter til at flytte fabrikker og indkøre nye produktionsanlæg.

De finansielle poster var netto en udgift på 40 mio. kr. – en stigning på 13 mio. kr. Gælden var stort set på samme niveau som året før, men vi blev ramt af højere renteudgifter, fordi 80% af gælden er variabelt forrentet.

Resultatet før skat faldt med 25% til 201 mio. kr. Udover de højere renteudgifter havde vi også stigende afskrivninger, fordi vi havde investeret i at geare forretningen til vækst.

Slide 11: Hoved- og nøgletal - II

Egenkapitalen steg til knap 1,5 milliarder kr. Det er det højeste niveau i SP Groups historie, og med en soliditet på mere end 48% er vi komfortabelt over målet om en egenkapitalandel på 25-45%. Dermed er der god plads til at betale udbytte, og det kommer formanden tilbage til om lidt.

Den nettorentebærende gæld faldt en smule til 1,030 milliarder kr. Gælden svarede til 2,3 gange årets driftsindtjening (EBITDA), og med den gearing er vi inden for målet om, at gælden skal være på 2-3,5 gange EBITDA. Der er altså fortsat luft til at udvide aktiviteterne, investere og købe op.

Pengestrømmene fra driften steg til 360 mio. kr., og det er ny rekord. Det var så at sige gevinsten ved, at vi ikke havde helt så travlt, som vi havde håbet på. Derfor skulle vi ikke binde så mange penge i arbejdskapital, inklusive lagre.

Endelig investerede vi 211 mio. kr. i kapacitets- og kompetenceudbygning i bred forstand – det er nye fabrikker, nye maskiner, robotter, energibesparelser med mere. Investeringerne giver ekstra kapacitet, så vi kan producere og sælge mere. Vi kan også effektivisere produktionen og nedbringe transportudgifter og CO2-aftryk, fordi vi producerer tættere på kunderne.

Vi investerede i forventning om vækst i efterspørgslen. Væksten udeblev desværre. Men investeringerne er ikke spildt. De vil gavne os fremadrettet.

Slide 12: Opførelsen af ny fabrik i USA

Det vil føre for vidt at gå ind i alle større investeringer sidste år, men jeg vil gerne nævne et projekt – opførelsen af en ny fabrik i Atlanta, USA. Det er et greenfield-projekt, hvor vi startede med at købe jord, og så gik vi i gang med at bygge. Efter planen står byggeriet færdigt her i 2. kvartal, og så stiller vi maskinerne op, så vi kan begynde at producere senere i år.

Flere europæiske kunder har spurgt, om vi ikke kunne etablere produktion i USA, så vi kunne hjælpe dem med lokale løsninger inden for sprøjttestøbning. Vi indretter også i Atlanta renrum, så vi kan opfylde medico-kundernes særlige krav.

Det tager nok 3 til 5 år at fylde den nye fabrik op. Derfor har vi fra starten udlejet halvdelen af de 11.000 kvadratmeter, men vi regner med selv at udnytte hele arealet om nogle år. Vi tror på det kommercielle potentiale, både hos eksisterende kunder fra Europa – og hos nye kunder i Nordamerika.

Slide 13: Det globale netværk

Fabrikken i Atlanta bliver vores tredje i USA. Når vi tager fabrikken i brug, vil vi i alt have 32 fabrikker verden over, heraf 18 uden for Danmark. Fabrikkerne er de blå symboler på sliden, mens de røde symboler er salg og distribution.

Ved årsskiftet havde vi 31 fabrikker. Det var et fald på 1, fordi vi sidste år samlede 2 kinesiske fabrikker i 1 stort anlæg i Suzhou, som både huser SP Moulding og Tinby. Det er den vej, vi går. Anlæggene bliver større og større, og kapaciteten på hver site øges, så vi kan producere mere effektivt.

Slide 14: Forventninger til 2024

Når vi ser ind i 2024, er det nemt at få øje på udfordringerne, for de står nærmest i kø. Sidste år på denne tid havde vi én krig – Ruslands angrebskrig mod Ukraine – men med konflikten i Gaza har vi nu to krige, der påvirker det globale samfund. De geopolitiske spændinger er ikke blevet mindre. Den økonomiske vækst er skrøbelig. De høje renter påvirker fortsat erhvervenes aktivitet. Og inflationen er stadig en realitet, men dog aftagende.

Dertil kommer landespecifikke problemer, for eksempel Kinas boligboble, som kan påvirke økonomien langsigtet. Eller uvisheden op til USA's præsidentvalg.

Det makroøkonomiske bagtæppe er altså malet i mørke, næsten dystre farver.

Alligevel tror vi på, at vi kan skabe profitabel vækst i de kommende kvartaler. Vi støtter blandt andet optimismen på følgende:

- Vi har aldrig haft så travlt med at udvikle nye produkter, herunder kundespecifikke løsninger, hvor vi erstatter glas, metal og træ med plast
- Vi så i 4. kvartal de første tegn på en vending i efterspørgslen. Kunderne er ved at have gennemført deres lagertilpasninger, og der er et stort opsparat behov for at iværksætte tiltag, som har været sat på pause
- Vores ordreindgang bliver løbende bedre. Vores ordrebøger er altid korte, men der er produkter – for eksempel guidewires – hvor vi har solgt alt det, vi kan producere frem til sommer
- Vi har lanceret en række nye produkter, som kunderne har taget godt imod. Der er flere nye produkter og løsninger på vej, og vi regner med, at de vil kunne bidrage til vækst i år
- Endelig ser det ud til, at inflationen er kommet så meget under kontrol, at Europas centralbanker senere i år kan sætte renterne ned, og det vil stimulere økonomierne. Stadig flere centralbankdirektører taler om fremtidige rentefald, og fremtid har det jo med at blive til nutid.

På den baggrund forventer vi i 2024 fremgang i både toplinje og indtjening.

Vi forventer, at omsætningen stiger med 5-15%. Det vil i runde tal svare til en omsætning på mellem 2,7 og 3,0 milliarder kr.

Tilsvarende venter vi, at driftsmarginen (EBITDA) vil blive 16-19% - mod 16,9% sidste år.

Og endelig ventes resultatet før skat at udgøre 9-12% af omsætningen mod 7,7% sidste år. Afskrivningerne ventes at blive lidt højere som følge af de investeringer, der er gennemført. Mens de finansielle udgifter ventes at blive på niveau med sidste år.

Vi venter altså fremgang, men der er betydelige usikkerheder i markederne, og sigtbarheden er stadig lav. Det er også grunden til, at vi udmelder brede forventnings-intervaller. Vi håber at indsnævre intervallerne i takt med, at vi bliver klogere på, hvordan markederne udvikler sig.

Tak for ordet, som jeg hermed giver tilbage til Formanden.

Slide 15: Hans W. Schur
Hans Wilhelm Schur

Slide 16: Udbytte

Tak, Frank. Lad mig først binde en sløjfe om resultaterne i 2023 ved at sige, at bestyrelsen for året indstiller et udbytte på 3 kr. pr. aktie. Med det forslag vil vi sende 23,5% af SP Groups nettoresultat videre til aktionærene. Vi har de senere år haft en pay-out ratio på 15-20%, men bestyrelsen synes, at det er vigtigt, at aktionærene kan regne med, at de får et udbytte, og at udbyttet er rimelig konstant – og helst stigende, hvis resultaterne ellers er til det.

Derfor fastholder vi udbyttet på 3 kr., selv om nettoresultatet faldt sidste år.

Slide 17: Aktiekurs

Ved siden af udbyttet har vores aktionærer i mange år fået et attraktivt afkast fra kursstigninger. Men sådan gik det desværre ikke sidste år. Kursen faldt, så inklusive årets udbytte fik aktionærene et afkast på minus 13,5%. Det var noget ringere end det, man generelt kunne få i det danske aktiemarked.

Det er vi bestemt ikke stolte af. Vi er nærmest frustrerede. Selv om kursen i de seneste uger har rettet sig lidt, er realiteten, at kursen er sendt 4 år tilbage – til niveauet fra foråret 2020. Det har vi meget svært ved at forstå rimeligheden af, når man ser på resultaterne i de seneste år. 2022 var rekordår for SP Group, og resultaterne sidste år var meget tæt på rekordåret.

Vi arbejder stenhårdt på at genskabe tilliden til aktien. Det gør vi bedst ved at forbedre SP Groups resultater og levere på de forventninger, som Frank gennemgik. Desuden bruger vi tid og kræfter på dialogen med eksisterende og potentielle aktionærer, og vi går også nye veje for at møde investorer.

Der har før været perioder, hvor SP Group var sendt i børsens skammekrog. Det fik vi lavet om på. Derfor har aktien i de seneste 14 år givet et afkast på 2.792% i form af kursstigninger og udbytter. Kun to børsnoterede danske selskaber har skabt bedre resultater til deres aktionærer i samme periode.

Slide 18: Flere aktionærer

Heldigvis er der en pæn og tilmed voksende interesse for aktien. Likviditeten blev forbedret sidste år, hvor der blev handlet 47% flere aktier. Og vi bliver også flere aktionærer. Ved årsskiftet var vi cirka 4.200 medejere af SP Group, og det er en stigning på næsten 1.000 på kun et år.

I meget runde tal ejes 1/3 af aktierne af internationale investorer, 1/3 ejes af danske institutioner og private, mens den sidste tredjedel ejes af bestyrelse, direktion, andre ledere og deres nærtstående.

Både jeg selv, næstformand Erik Holm, Frank Gad og andre ledere har det seneste år købt aktier i de åbne vinduer. SP Group er et selskab, hvor ledelsen i høj grad lægger hænderne på kogepladen. Der er et reelt interessefællesskab mellem ledelsen og de andre aktionærer, og det ser vi som en stor styrke.

De største aktionærer medio marts var selskaber kontrolleret af undertegnede og Frank Gad. Herefter fulgte norske Odin Fund Management, svenske Lannebo Fonder og ATP. De viser os fortsat tillid, og det sætter vi pris på.

Og lad mig så runde dette afsnit om aktionærforhold af med at minde om, at vi også i mange år har ledt penge tilbage til aktionærene ved at opkøbe egne aktier, som vi bruger til at afdække tildelingen af warranter til lederne.

I april sidste år afsluttede vi et aktietilbagekøbsprogram for 40 mio. kr. Vi har ikke iværksat noget nyt program, da vores forpligtelser på warranter er dækket af de egne aktier, vi allerede har. Men det er noget, vi overvejer løbende. Og *hvis* vi ikke kan finde egnede opkøbsmuligheder til rimelige penge, så vil bestyrelsen være stemt for at købe flere egne aktier. Så er det sagt!

Slide 19: Strategiske prioriteter

Jeg vil gerne i den sidste del af beretningen tale om vores strategiske prioriteter. Det er det, vi gør, for at skabe lønsom vækst – og sikre, at forretningsplatformen er så robust som muligt, så vi kan tage de stød, der måtte komme, i en verden med høj volatilitet og lav sigtbarhed.

Vi vil gerne fortsat vokse organisk, og det kræver et stærkt og konsekvent kundefokus. Vi skal være tæt på kunderne. De skal opleve SP Group som en innovativ, troværdig leverandør med et højt serviceniveau. Vi skal være skarpe på pris og kvalitet. Vi skal være dygtige til at hjælpe kunderne med udvikling, og vi skal rådgive om materialer og tillægsydelser som design, udvikling, sourcing af forme og råvarer, svejsning, gravering, 3D-print, scanning, montage, emballering og forsendelse. På den måde skaber vi både værdi for kunderne og for os selv. For på de rådgivningstunge løsninger får vi bedre priser end på de opgaver, vi har som ren underleverandør.

Vi skal have en god spredning i vores aktiviteter, både geografisk og produktmæssigt, og vi skal blive ved at opdyrke nye markeder og nye kundesegmenter. Vi skal bruge plast i nye sammenhænge og kombinere det med andre materialer i det, vi kalder komposit, så vi kan hjælpe flere kunder med at erstatte træ, metal og glas med plast og komposit. Plast er både lettere, billigere, nemmere at formgive, og det kan leveres i et utal af overflader i alle farver. Plast rådner heller ikke, og det går ikke så let i stykker.

Vi skal øge salget af egne produkter i de globale nicher, hvor SP Group selv kontrollerer værdikæden. Målet er, at egne produkter leverer 28-30% af omsætningen, mod 24% sidste år.

Vi skal også fortsætte internationaliseringen. Vi hentede sidste år 71% af omsætningen uden for Danmark, men vi vil gerne op på 75%. Derfor er det en klar prioritet for alle virksomheder at sælge mere - især til det øvrige Europa, Americas og Asien. Og *hvis* nogen skulle tænke, at 25% af omsætningen i Danmark lyder af meget i en global koncern, så skal man huske, at mange danske kunder bruger vores produkter på deres fabrikker i udlandet.

Vi skal ikke nødvendigvis have flere fabrikker, men anlæggene vil løbende blive større og få mere kapacitet, som Frank nævnte. Vi er i gang med udvidelser og moderniseringer i flere lande, og andre projekter er på tegnebrættet.

Endelig fortsætter vi med at investere i produktivitetsfremmende teknologier, energibesparelser, robotter, IT og medarbejdernes kompetencer. Og vi jagter alle muligheder for at styrke konkurrencekraften via effektiviseringer, rationaliseringer og lavere forbrug af materialer og ressourcer.

Slide 20: Opkøb

Opkøb er fortsat en central prioritet. Vi ser især efter virksomheder med kunder, teknologier og kompetencer, som vi ikke selv har, eller som vi gerne vil blive endnu bedre til. Virksomhederne skal helst have egne produkter og varemærker. Der skal være et godt geografisk match. Og så skal værdiansættelsen selvsagt være fair for både køber og sælger.

Det siger jeg også som en kommentar til, at det ikke lykkedes os at købe op i 2023. Vi ville gerne, men vi fandt ikke gode virksomheder til fornuftige priser. Sælgerne har endnu ikke indstillet sig på, at salgspriserne må være anderledes nu, end de var i årene med 0-renter eller negative renter, hvor det var nemmere at lave lånefinansierede opkøb. Men erkendelsen skal nok komme.

De seneste 10 år har vi i runde tal købt 25 virksomheder. Opkøbene har leveret et godt bidrag SP Groups vækst og indtjening, fordi vi er lykkedes godt med at integrere virksomhederne. Vi fastholder så vidt muligt ledere og medarbejdere, og virksomhederne fortsætter under eget navn efter overtagelsen. Men vi tilføjer dem noget ekstra, som virksomhederne ikke havde som stand-alone. Det er finansielle muskler til ekspansion, større ledelsesmæssig kapacitet, synergier på tværs af teknologier og markeder, netværk og strategiuudvikling.

Vi fortsætter med at søge efter opkøbskandidater. Vi har altid kaffen klar.

Slide 21: Genanvendelse af plast

Bæredygtighed er også en strategisk prioritet og et område, hvor vi konstant stepper op. Vi beskriver området fyldigt i årsrapporten og har i 2023 valgt at tilrettelægge rapporteringen efter EU's direktiv for bæredygtighedsrapportering – CSRD – selv om direktivet først bliver til dansk lov senere i år.

Vi gør meget, og vi arbejder på mange fronter. I dag vil jeg nøjes med at tale om to emner. Det første er indsatsen for at mindske forbruget af råvarer og reducere affaldet fra produktionen.

Sidste år var 14% af vores plastforbrug "recycled" eller "re-used". Det vil sige, at det *enten* var overskudsmateriale fra vores egen produktion, som vi systematisk opsamler og genanvender – *eller* råmateriale fra eksterne leverandører, herunder affaldsplast fra husholdninger, som vi smelter om og bruger til at fremstille nye produkter.

14% var på niveau med året før, men set over flere år har vi hævet andelen markant. Dermed bruger vi mindre virgin plast, og på den måde spares der olie til produktion af nyt virgin plast, og CO₂-udledningerne mindskes også.

Sammen med kunderne bliver vi stadig bedre til at genbruge plast og tænke genanvendelse ind, når vi formgiver og fremstiller nye produkter. Og vi har også i 2023 for kunder omlagt *eksisterende* produkter fra "virgin plast" til "recycled plast." De produkter er mindst lige så gode, som de var før, men de er mere bæredygtige, og det betyder heldigvis mere og mere for kunderne.

Slide 22: Måtter indsamles og genanvendes

Vi fremstiller allerede en række produkter i bioplast og genbrugsplast. Det er så forskellige emner som rækværk, pallecontainere, bordplader, stole, skamler, vaser, vinkølere og en række produkter til spisebordet.

Med de nye Ergomat Sustainability Mats går vi skridtet videre. Ergomat har oprettet et genbrugsprogram, hvor brugte ergonomiske måtter indsamles fra kunderne, hvorefter måtterne granuleres og forarbejdes til nye måtter, som kunderne kan købe med rabat. En win-win for kunderne, for miljøet og for sikkerheden på de fabrikker, hvor måtterne anvendes.

De nye måtter indeholder mellem 65% og 100% genanvendt materiale. De specialfremstilles på en ny fabrik i Polen, som Ergomat indviede sidste år.

Det produkt flugter godt med vores syn på plastens livscyklus og SP Groups rolle i værdikæden: Vi fremstiller *ikke* poser, sugerør, bestik, engangsemballage og alt det andet plastaffald, som hober sig op i havene og på strandene. Vi fremstiller tekniske plastløsninger, der normalt holder 20-30 år, hvorefter produkterne samles ind, smeltes om og enten bliver til nye produkter eller til ny energi.

Slide 23: Stigende andel af grøn strøm

Det andet emne, jeg gerne vil dykke ned i, er indsatsen for at mindske SP Groups CO₂-aftryk, blandt andet ved at omstille energiforbruget. Vi udfaser olie, diesel, benzin og naturgas – og indfaser vedvarende energi, så hele vores strømforbrug senest i 2030 kan blive dækket af vedvarende energi.

El er suverænt den største energikilde i produktionen, og sidste år blev 82% af elforbruget dækket af grøn strøm. Den grønne strøm kom dels fra køb af certifikater, dels fra egne solcelleanlæg i Polen og Finland. I juli indviede vi et solcelleanlæg på en nyindkøbt grund ved Coreplasts fabrik i Finland, og det anlæg var med til at fordoble vores produktion af solenergi.

Slide 24: Ny solcellepark på Juelsmindehalvøen

I Glud på Juelsmindehalvøen, syd for Horsens, gør vi klar til SP Groups hidtil største investering i solenergi. Vi er gået sammen med to andre virksomheder i selskabet Juelsmindehalvøens Solar om at etablere og drive en park med 90.000 solcellemoduler på et areal, der svarer til godt 35 fodboldbaner.

Lokalplanen for området blev godkendt her i februar, og vi er ved at søge byggetilladelse og indhente tilbud på udstyr. Hvis alt går efter planen, vil anlægget gå i produktion næste år, og fuldt indkørt vil anlægget dække hele SP Groups strømforbrug på vores 14 danske fabrikker *samt* vores to samarbejdspartneres strømforbrug på deres fabrikker. Omsat til noget mere målbart, svarer det til strømforbruget i mere end 15.000 husstande.

Med parken tager vi et stort skridt frem mod SP Groups mål om at blive CO2-neutral på alle Scope-1 og Scope 2-udledninger senest i 2030 – det er de udledninger, vi selv kan påvirke. Vi ser også på Scope-3 udledninger fra de dele af værdikæden, vi ikke selv kontrollerer. Så snart vi har meningsfulde data, vil vi begynde at rapportere og udmelde mål for Scope-3 udledninger. Vi har et stort arbejde foran os, *også* på dette felt, men det er vi klar til!

Slide 25: Afslutning

Jeg håber, at denne beretning har givet et indtryk af SP Groups resultater, muligheder og mål - *samt* de udfordringer, vi møder.

Alle udfordringer til trods, så står SP Group et godt sted. Vi har et moderne, effektivt produktionsapparat. Vi mestrer mange teknologier og kan hjælpe kunderne hele vejen fra idé til storskalaproduktion. Vi har en god geografisk spredning og en stærk eksponering mod attraktive kunder. Og vi har et beredskab, så vi hurtigt kan gå efter de strategiske muligheder, som vi ser.

Organisationen er stærk og gearet til vækst. Og når bestyrelsen kommer rundt i virksomhederne, oplever vi fortsat et stærkt kundefokus alle steder – en vilje til hele tiden at gøre tingene bedre, billigere og mere effektivt, så vi skaber størst mulig værdi for kunderne. Lykkes vi med det, skaber vi *også* værdi for aktionærerne og alle andre interessenter.

Slide 26: Tak for indsatsen

Jeg vil gerne takke direktion, ledere og medarbejdere, som endnu engang – i udfordrende markeder – har gjort en stor indsats for at optimere driften og forbedre tilbuddet til kunderne. Også en tak til aktionærerne. Jeg ved godt, at kursudviklingen i de seneste 2 år har trukket veksler på jeres tålmodighed, men jeg håber og tror på, at vi nu igen er på vej ind i en fase med solid, langsigtet værdiskabelse i SP Group.

Tak for jeres opmærksomhed.

Slide 27: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4

Dirigenten

Slide 28: Dagsorden – fremhævet punkt 5

Dirigenten giver ordet til formanden

Hans Wilhelm Schur

Der er 7 underpunkter til punkt 5. Jeg kommenterer de punkter, der handler om vederlag, og så tager dirigenten de andre punkter, som mest handler om at forlænge eksisterende bemyndigelser, som udløber ved generalforsamlingen.

Slide 29: 5a) Vederlag til bestyrelsen for 2024

Under punkt 5a foreslår vi, at bestyrelsens honorar for 2024 bliver det samme som sidste år og forrige år. Det vil sige: Et basishonorar på 300.000 kr. til de menige medlemmer, 350.000 kr. til næstformanden og 600.000 kr. til formanden. Desuden foreslår vi uændret et særskilt honorar på 50.000 kr. til revisionsudvalgets formand.

Vi mener, at de honorarer er passende, henset til arbejdsbyrden, kravene til bestyrelsen og niveauet i sammenlignelige selskaber.

Slide 30: 5b) Vederlagsrapport for 2023

Bestyrelsens honorar for 2023 blev fastsat på sidste års generalforsamling, og honoraret indgår i den vederlagsrapport, som vi lægger frem til vejledende afstemning under punkt 5b.

Vederlagsrapporten beskriver også direktionens samlede vederlag, som består af fast løn, fri bil og andre benefits, kortsigtet bonus samt aktieløn.

Direktionens samlede vederlag steg sidste år med knap 6% til 12,7 mio. kr. Stigningen skyldes en mindre forhøjelse af den faste løn samt lidt større aktieløn i form af warranter. Derimod var den kortsigtede bonus på 2,2 mio. kr. uændret. Den kortsigtede bonus blev udbetalt på baggrund af resultaterne i 2022, som jo var et rekordår. Til grund for bonus lagde vi de finansielle resultater, ESG-indsatsen, koncernens strategiske position, udviklingen i tvistsager og kvaliteten af de ledelsesmæssige handlinger og dispositioner.

Slide 31: 5d) Godkendelse af ny vederlagspolitik

Det er bestyrelsen, der fastsætter direktionens vederlag, og det gør vi ud fra de rammer og principper, der er fastlagt i SP Groups vederlagspolitik.

Under punkt 5d fremlægger vi en ny vederlagspolitik. Ny er måske et stort ord, for realiteten er, at der blot er 3 ændringer i politikken:

For det første kan formanden fremover få et honorar på op til 3 gange bestyrelsens basishonorar, hvor grænsen i dag er 2 gange basishonoraret. 3 gange basishonoraret til formanden er sædvane i andre børsnoterede selskaber, så vi bringer os ajour med praksis. Men for 2024 vil formandens honorar stadig være 2 x basishonoraret.

For det andet skriver vi, at næstformanden og formanden for de udvalg, som er nedsat af bestyrelsen, kan få et tillæg på op til 50% af basishonoraret for det ekstra arbejde, der ligger i de hverv. Det er kutyme i sammenlignelige selskaber. Vi har ikke i dag nedsat andre udvalg end revisionsudvalg. Men med ændringen er vi på forkant, hvis vi en dag nedsætter andre udvalg.

Som det sidste punkt fjerner vi bestyrelsens ret til at udbetale *diskretionær* bonus til direktionen. Vi har lyttet til de aktionærer, som gerne ville have fjernet denne ret. Direktionen kan stadig få udbetalt kortsigtet bonus, hvis de gør det godt, men så sker det efter transparente regler i vederlagspolitikken.

Bortset fra de 3 ændringer er alt ved det gamle. Vi vil stadig bruge warranter til at knytte ledere tættere til SP Group og sikre, at ledere og aktionærer har fælles interesser. I sidste måned etablerede vi et nyt warrantprogram for direktionen og 39 andre ledere. Vi udsteder 120.000 stk. warranter, som lederne kan udnytte til at købe aktier fra 1. april 2027 til 31. marts 2030, *hvis* aktiekursen vel at mærke er steget frem til da. Der skal være noget at løbe efter for lederne – det er hele ideen med programmet.

Efter disse bemærkninger giver jeg ordet tilbage til dirigenten, som vil gennemgå de øvrige forslag under punkt 5.

Slide 32+33: 5c) Bemyndigelser til at forhøje selskabets aktiekapital
Dirigenten

Slide 34: 5e) Bemyndigelse til at udstede warrants
Dirigenten

Slide 35: 5f) Bemyndigelse til at erhverve egne aktier
Dirigenten

Slide 36: 5g) Anmeldelsesbemyndigelse til bestyrelsen
Dirigenten

Slide 37: Dagsorden – fremhævet punkt 6 - Valg af bestyrelsesmedlemmer
Dirigenten giver ordet til formanden

Slide 38: Dagsorden – 6) Genvalg af alle nuværende bestyrelsesmedlemmer
Hans Wilhelm Schur

Bestyrelsen foreslår genvalg af alle medlemmer: Hans-Henrik Eriksen, Erik Preben Holm, Marie Bakholdt Lund, Bente Overgaard og undertegnede. På side 40 i årsrapporten kan I finde vores CV'er, tillidshverv og kompetencer.

Flertallet af os – nemlig Hans-Henrik, Marie og Bente – er uafhængige i Corporate Governance-mæssig forstand, mens Erik og jeg er ikke-uafhængige, fordi vi har siddet i bestyrelsen i mere end 12 år. Men i SP Group ser vi – i al ydmyghed – stadig erfaring og kontinuitet som en kvalitet, så længe medlemmerne *også* bidrager til værdiskabelse og vækst.

2 medlemmer er kvinder. Det giver en andel på 40%, og dermed har vi en fornuftig diversitet og kønsmæssig spredning i bestyrelsen.

Vi modtager alle gerne genvalg. Og vi mener fortsat, at vi har de rette kompetencer og erfaringer til at gøre gavn for selskabet og for aktionærene.

Hvis vi bliver genvalgt, vil vi igen i år konstituere os med mig som formand og Erik som næstformand, mens Hans-Henrik vil fortsætte som formand for revisionsudvalget. Med de ord skal jeg anbefale genvalg af bestyrelsen.

Slide 39: Dagsorden – fremhævet punkt 7 - Valg af revisor

Dirigenten giver ordet til formanden

Slide 40: Valg af revisorer

Hans Wilhelm Schur

Som jeg nævnte i min beretning, er Danmark ved at gennemføre EU's nye Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD. De nye regler medfører blandt andet, at vores bæredygtighedsrapport fremover skal forsynes med en særskilt revisorerklæring, og derfor skal vi i dag både vælge en revisor til den finansielle revision samt en bæredygtighedsrevisor.

Det er mest praktisk, at de to roller udfyldes af samme revisionsfirma. Derfor indstiller bestyrelsen, at generalforsamlingen nyvælger PwC Statsautoriseret Revisionspartnerselskab til begge roller. Vi har allerede arbejdet sammen med PwC om bæredygtighed i et stykke tid.

Indstillingen er ikke påvirket af tredjepart og er heller ikke underlagt nogen aftale med tredjepart, som begrænser generalforsamlingens valg.

Det betyder samtidig, at vi må sige farvel til selskabets mangeårige revisor, EY ved de statsautoriserede revisorer Søren Skov Larsen og Kenneth Skov Hansen, som har revideret den årsrapport, vi netop har godkendt. Vi har været rigtig glade for samarbejdet med EY, og beslutningen om at skifte skyldes ene og alene de praktiske hensyn i forbindelse med, at vi nu skal have 2 revisorer.

Så stor tak til EY og velkommen til PwC. Vi ser frem til samarbejdet.

Slide 41: Dagsorden – fremhævet punkt 8 - Eventuelt

Dirigenten

Slide 42: Tak for i dag

Formanden

Tak til Henrik Ottosen for at lede os godt igennem dagens møde. Og tak til jer aktionærer, som var med i dag - online såvel som fysisk.

Til jer i salen vil jeg sige: Vi serverer nu en lille forfriskning inde ved siden af, hvor der også bliver lejlighed til at tale med bestyrelse og direktion. Der vil også være mulighed for at se MedicoPacks anlæg.

Til alle andre aktionærer vil jeg sige: Tak for i dag - og på gensyn i april 2025!